



Cruzeiro do Sul
Educatonal

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

APRESENTAÇÃO

VIDEOCONFERÊNCIA

13 de agosto de 2024, terça-feira
14h (Brasília)
13h (Nova Iorque)
18h (Londres)

 [Assistir ao webcast em português](#)


 [Watch the webcast in english](#)



2T
24






Expansão no Lucro Líquido ajustado e na Geração de Caixa. Estrutura de Capital saudável mesmo após M&A

DESTAQUES OPERACIONAIS 1S24


 **Base Final**
2024.1
vs.
2023.1

-  **Graduação Presencial** +7,7%
-  **Graduação Digital** +16,5%

 **Ticket**
1S24
vs.
1S23


-  **Graduação Presencial** +0,8%
-  **Graduação Digital** +6,2%

DESTAQUES FINANCEIROS 1S24


 **Receita Líquida** **R\$ 1,3 bi**
↑ 13,0%
1S24 vs. 1S23

 **Lucro Líquido ajustado** **R\$ 106 MM**
↑ 67,8%
1S24 vs. 1S23

 **EBITDA ajustado** **R\$ 388 MM**
↑ 10,2%
1S24 vs. 1S23

 **Geração Caixa Livre¹** **R\$ 208 MM**
78% do
EBITDA Ex-IFRS

 **Margem EBITDA ajustado** **30,3%**
-75 bps
1S24 vs. 1S23

 **Dívida Líquida** **1,7x***
EBITDA ajustado
(Ex IFRS-16)

¹ EBITDA Ex-IFRS 16 – Capital de Giro – Impostos - Capex


*Dívida Financeira Líquida/EBITDA UDM ex-IFRS-16

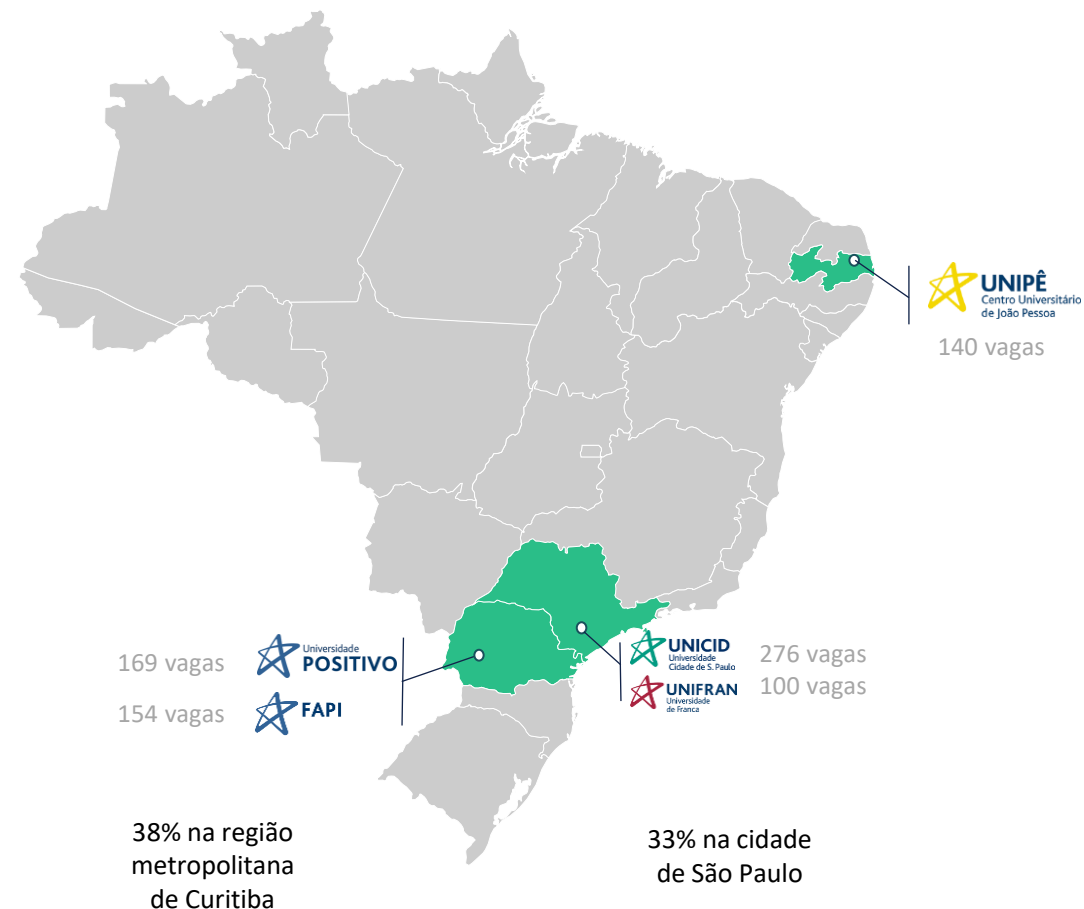
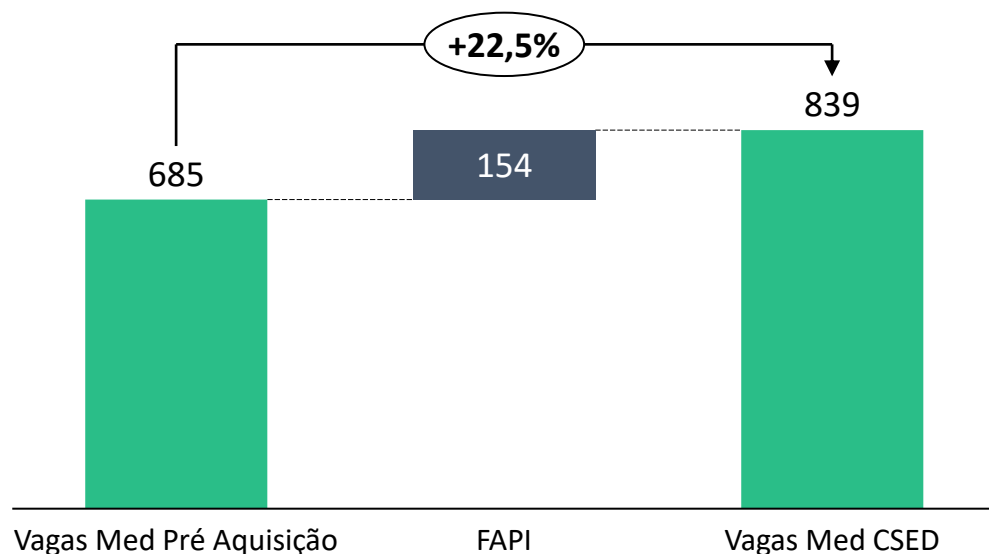
2T Apresentação

24 Divulgação de Resultados
Segundo Trimestre de 2024

Aquisição do Centro Universitário de Pinhais com 154 vagas de medicina



- Primeira aquisição pós-IPO
- Avanço do lado leste na região metropolitana de Curitiba
- Universidade Positivo (169 vagas) + Fapi (154 vagas) 



2T Apresentação

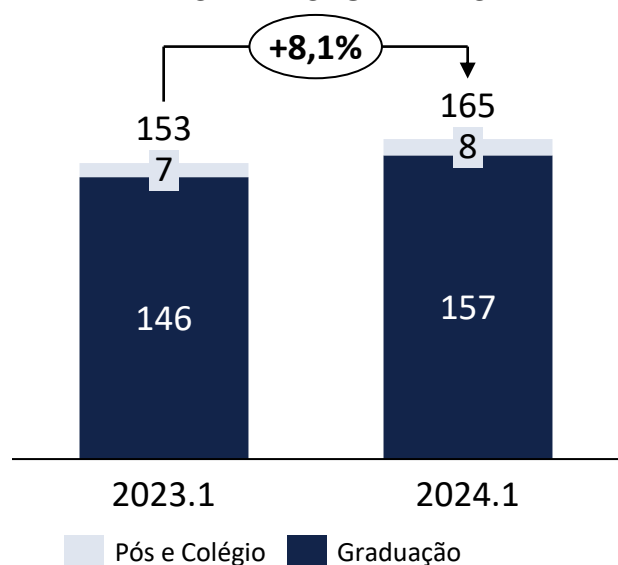
24 Divulgação de Resultados
Segundo Trimestre de 2024

No Presencial, recorde de captação, expansão na base de estudantes e ticket

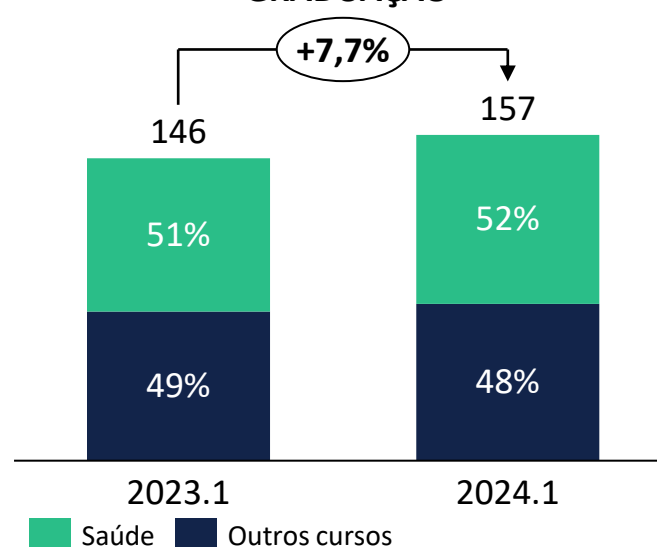
PRESENCIAL



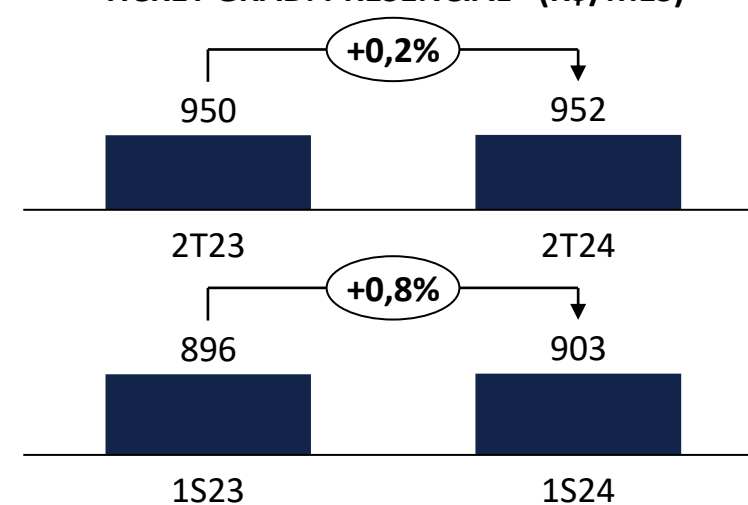
BASE DE ESTUDANTES



GRADUAÇÃO



TICKET GRAD. PRESENCIAL* (R\$/MÊS)



Expansão consiste da base de estudantes



Recorde de captação e rematrícula em patamares elevados



Aumento da penetração de alunos de saúde



Avanço da nova estratégia de precificação iniciada em meados de 2022



Maior relevância de alunos da área da saúde no mix

¹ Saúde: Medicina, Psicologia, Biomedicina, Ciências Biológicas, Ed. Física, Enfermagem, Farmácia, Fisioterapia, Fonoaudiologia, Gestão Hospitalar, Medicina Veterinária, Nutrição, Odontologia, Optometria, Radiologia e Terapia Ocupacional

*Ticket Orgânico = ROL/Base final de alunos no período (calouros + veteranos) - Números gerenciais, não auditados

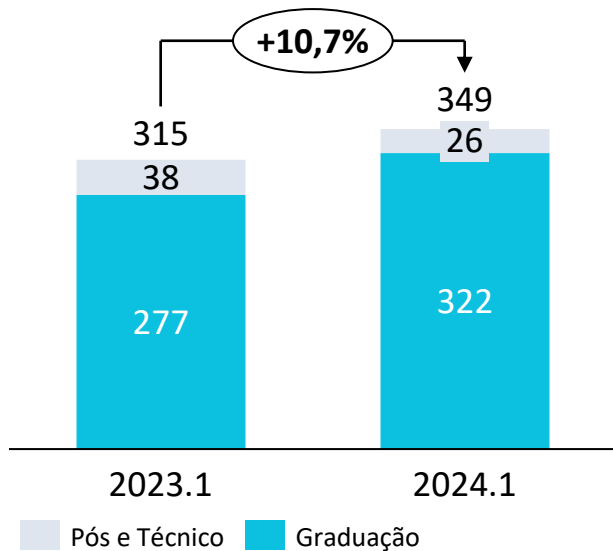


No Digital, expansão consistente da base, evolução do KPI de rematrícula e avanço do ticket

DIGITAL

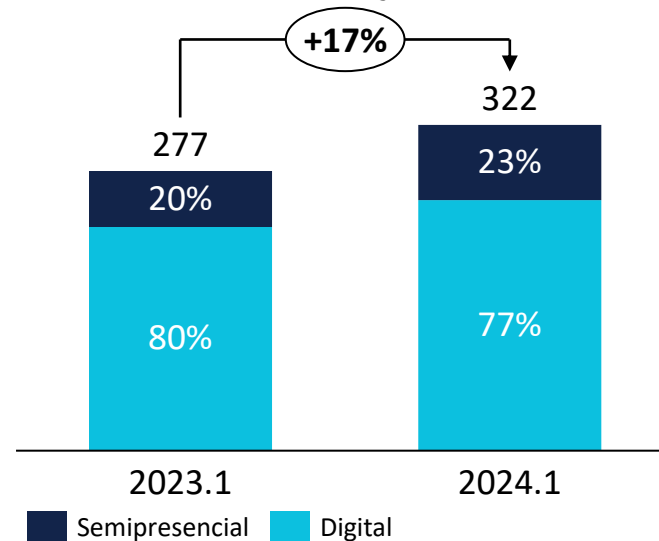


BASE DE ESTUDANTES



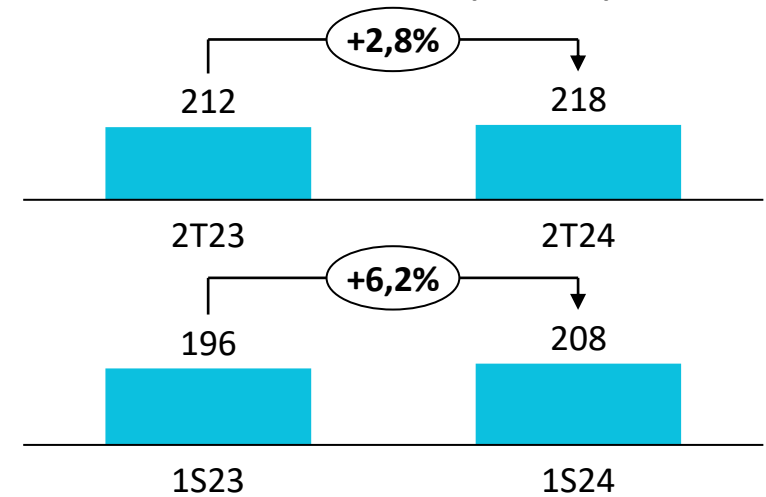
- ★ Expansão consiste da base de estudantes
- ★ Recorde de captação e avanço de 1,1 p.p. no KPI de rematrícula

GRADUAÇÃO



- ★ Aumento de 3,1 p.p. de alunos no *share* da modalidade Semipresencial

TICKET DIGITAL (R\$/MÊS)

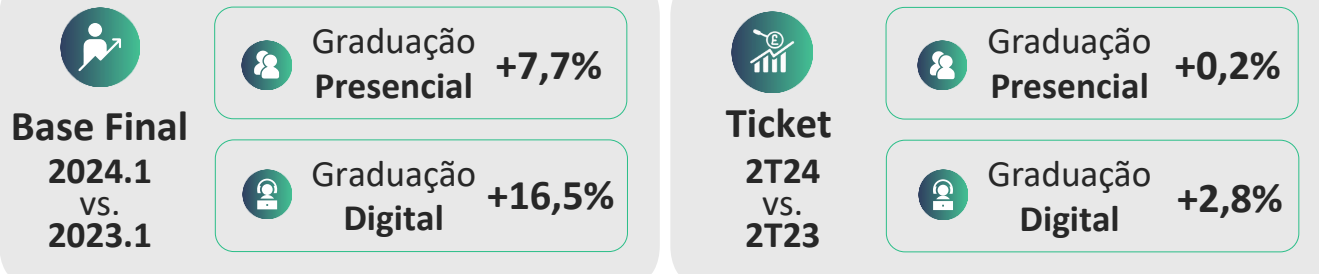


- ★ Importante evolução no ticket, como reflexo do aumento do semipresencial no *share* na base do Digital, somado ao progresso na retenção do estudante (+1,1 p.p. vs. o 2T23)

Números gerenciais, não auditados

2T24 com expansão de 21,1% no Lucro Líquido ajustado atingindo R\$61,9 milhões

DESTAQUES OPERACIONAIS 2T24



DESTAQUES FINANCEIROS 2T24



¹ EBITDA Ex-IFRS 16 – Capital de Giro – Impostos - Capex

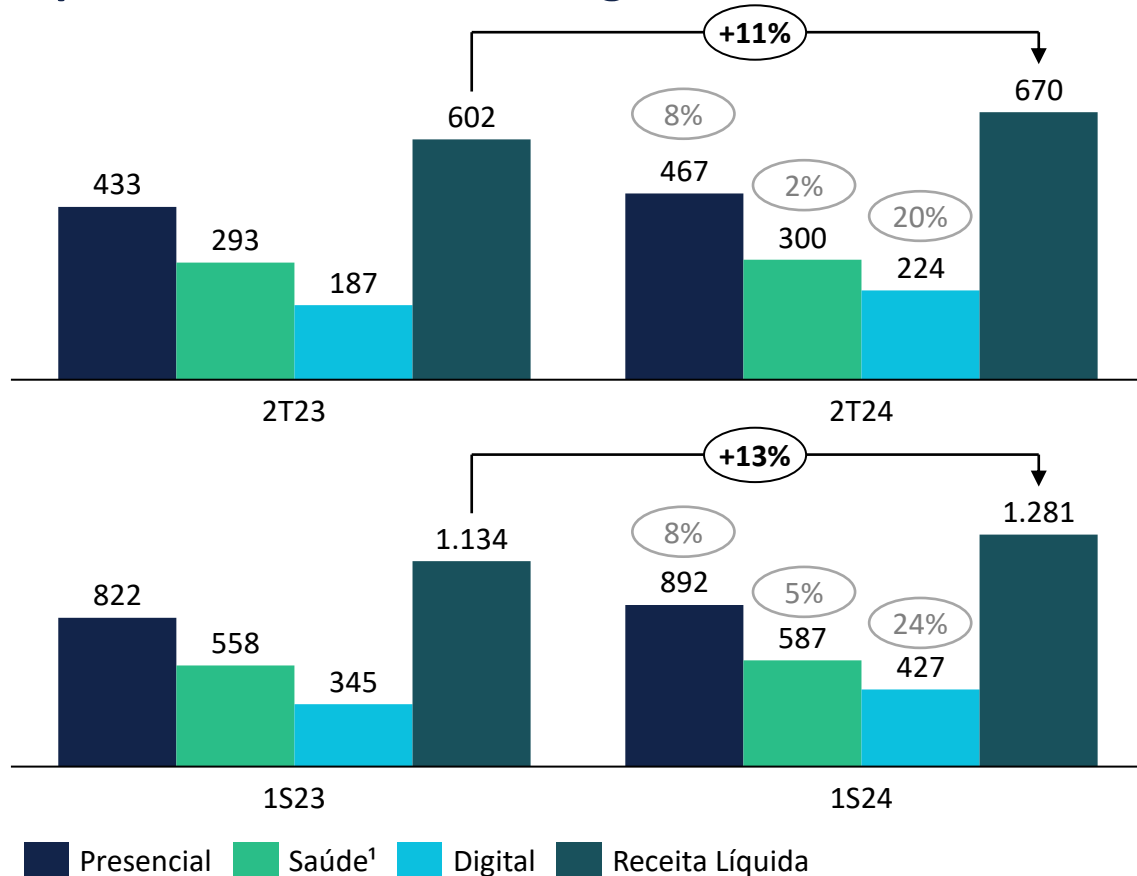
*Dívida Financeira Líquida/EBITDA UDM ex-IFRS-16

DESEMPENHO FINANCEIRO



RECEITA LÍQUIDA 2T24 & 1S24

Expansão em todos os segmentos, refletindo melhora na captação e tickets

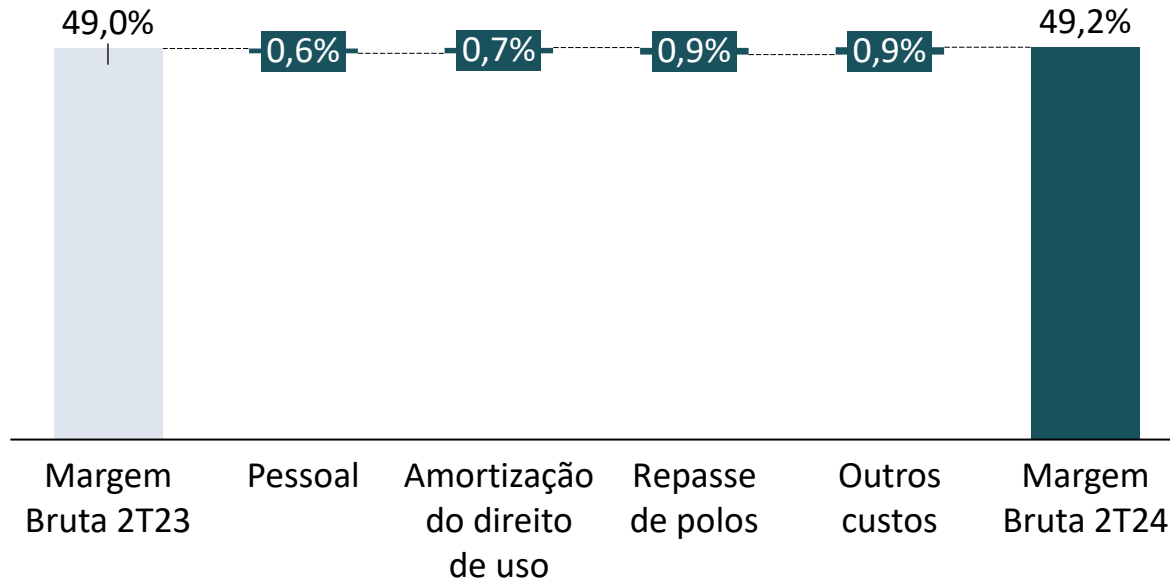


- ROL Consolidada:** +11,3% vs. o 2T23, como reflexo do aumento da base de alunos consolidada (+9,8%). No semestre, a ROL foi +13,0% superior ao 1S23.
- ROL Presencial:** expansão de 7,8% no trimestre, já no semestre, o crescimento foi de 8,4%, como reflexo da maior base de alunos (+8,1%) e ticket (+0,8%).
- ROL Saúde:** com perfil presencial, a receita dos cursos de saúde cresceram 2,4% no trimestre e +5,1% no semestre. E representam ~64% da receita do Presencial.
- ROL Digital:** crescimento de +19,8% no trimestre com maior base de alunos (+10,7%), expansão da base de polos (+146; +9,2% vs. 2T23) e expansão no ticket (+2,8%). No 1S24, a receita cresceu +23,5% vs. 1S23.

¹ Saúde: Medicina, Psicologia, Biomedicina, Ciências Biológicas, Ed. Física, Enfermagem, Farmácia, Fisioterapia, Fonoaudiologia, Gestão Hospitalar, Medicina Veterinária, Nutrição, Odontologia, Optometria, Radiologia e Terapia Ocupacional

LUCRO BRUTO 2T24

Expansão de Margem Bruta, mesmo diante de reajuste salarial e avanços de turmas na área da saúde



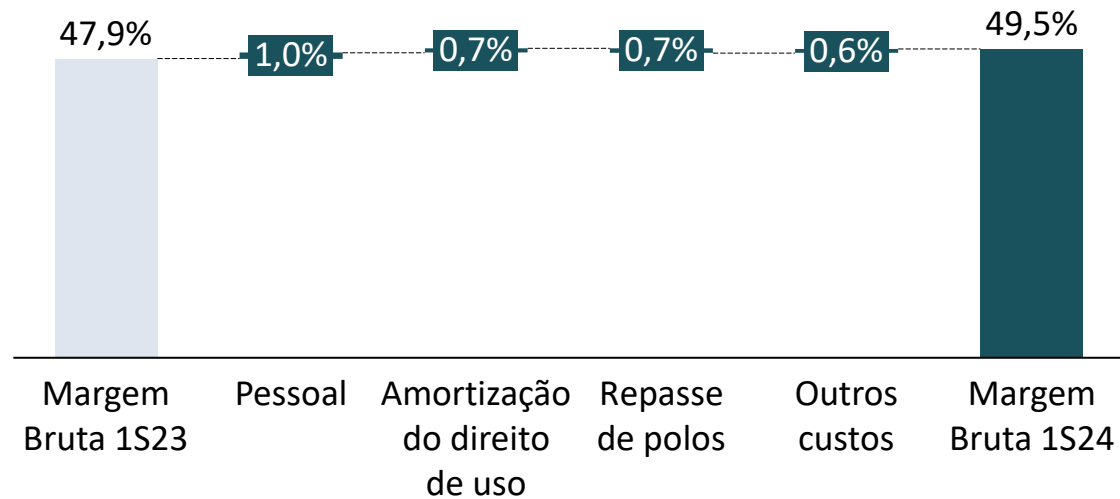
Lucro Bruto: +11,7% vs. o 2T23.



Expansão de 0,2 p.p na Margem Bruta, mesmo frente ao (i) dissídio do corpo docente e aumento do corpo técnico e de preceptoria, dada a progressão de turmas de cursos da área da saúde e (ii) aumento do repasse de polos, como resultado da expansão da receita do Digital (+19,8%) e base de alunos em polos de terceiros (+14,6%).

LUCRO BRUTO 1S24

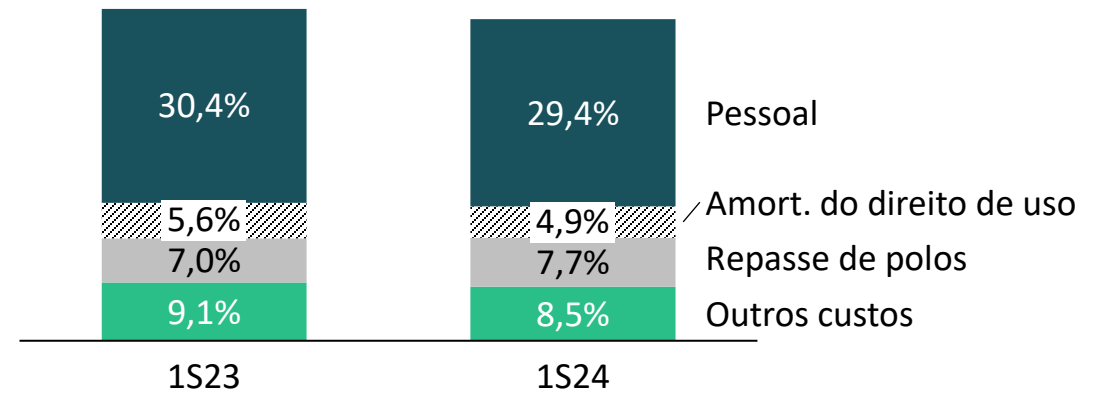
Expansão de 163 bps na Margem Bruta do 1S24; ganho de alavancagem operacional



Lucro Bruto: +16,8% vs. o 1H23.

Ganho de eficiência operacional de 1,6 p.p.

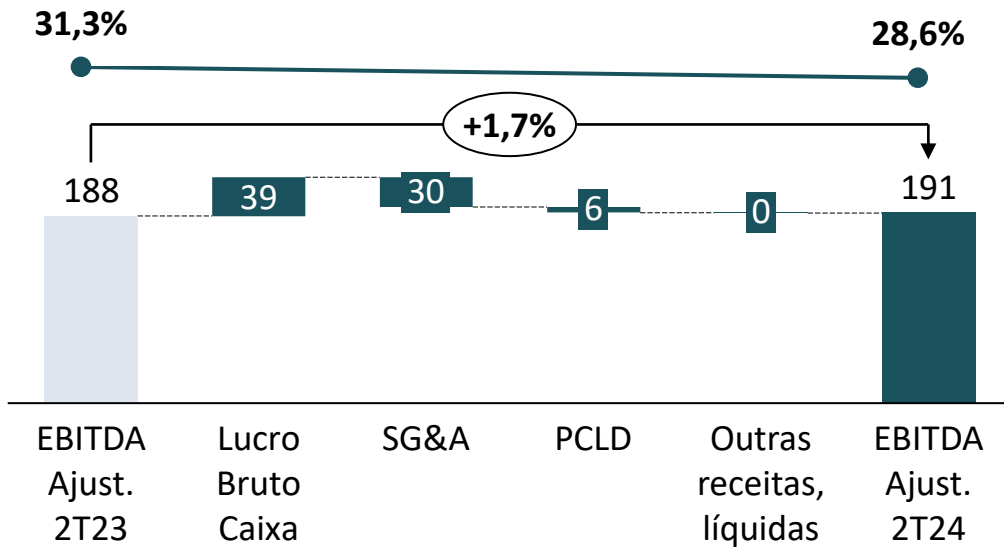
(% da ROL)



A expansão da Margem Bruta no período é reflexo do ganho de alavancagem operacional, resultado das iniciativas de maximização de receita, bem como aos ganhos de eficiência.

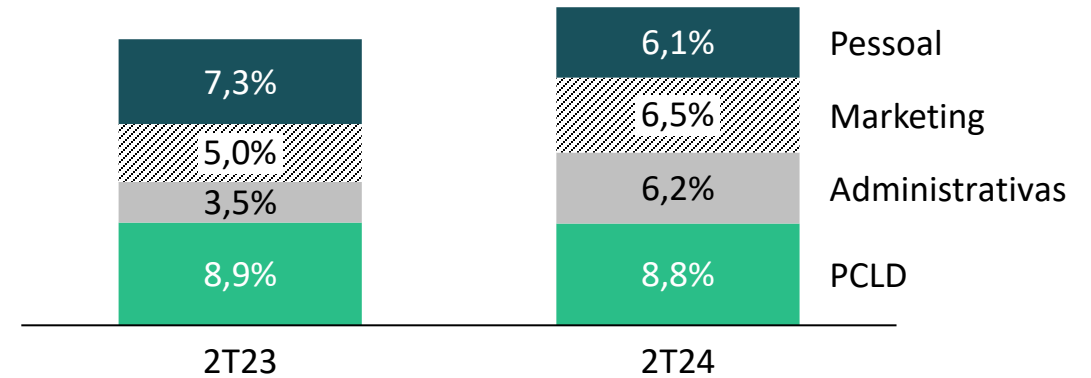
EBITDA AJUSTADO 2T24

Margem EBITDA Ajustada impactada, transitoriamente, pelo avanço dos projetos com foco em eficiência



Ganho de eficiência em Pessoal e PCLD

(% da ROL)

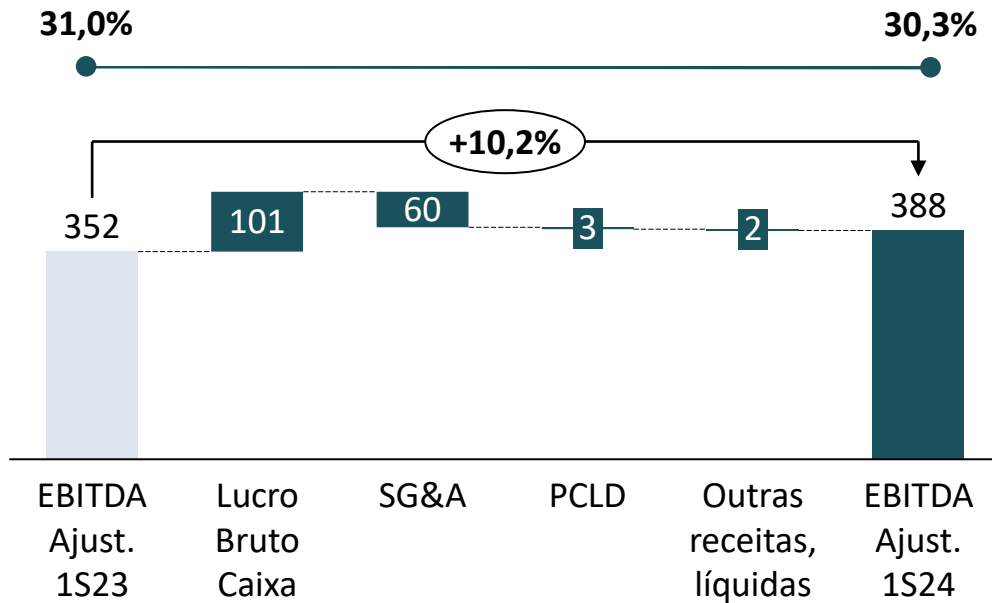


O 2T24 foi marcado pelo avanço nos projetos de evolução digital tanto na área de front office quanto no backoffice, com a digitalização e automatização dos processos da Companhia iniciados no segundo semestre de 2023. Importante destacar que estes projetos impactam pontualmente a margem da Companhia como parte do processo de transição de modelos

Os ganhos de eficiência já são percebidos nas linhas de pessoal e PCLD (-1,3p.p. como % da ROL vs. o 2T23). Cabe ainda mencionar que o 2T24 demandou maiores gastos em marketing (+1,5 p.p. como % da ROL vs. o 2T23), diante de um cenário mais competitivo de captação

EBITDA AJUSTADO 1S24

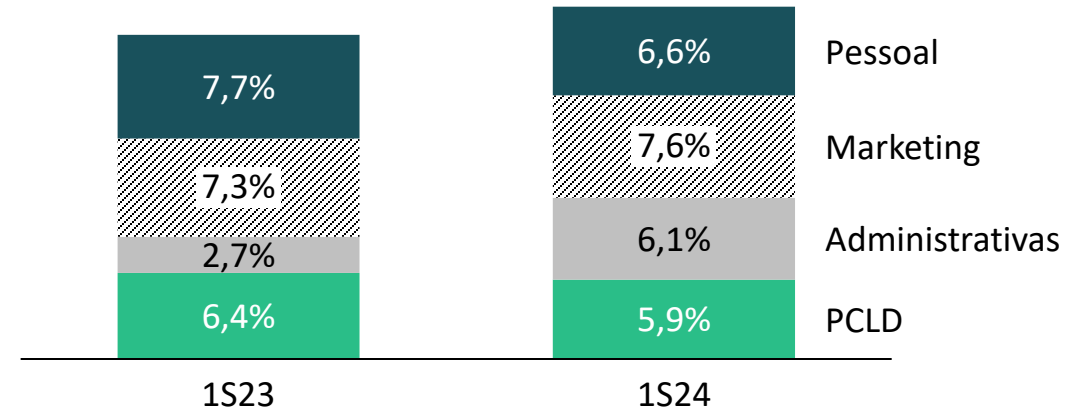
Margem EBITDA Ajustada impactada, transitoriamente, pelo avanço dos projetos com foco em eficiência



EBITDA ajustado: +10%; margem de 30,3%, próxima à estabilidade comparada ao ano passado

Ganho de eficiência em Pessoal e PCLD

(% da ROL)



A leve retração de margem no período se deve principalmente ao aumento das despesas administrativas (+3,5 p.p. da ROL vs. 1S23), consequência dos investimentos em tecnologia iniciados no segundo semestre de 2023, parte do processo de transformação digital da companhia

CUSTOS E DESPESAS* 2T24 & 1S24 (% da ROL)

Evolução Digital: Investimentos no alicerce

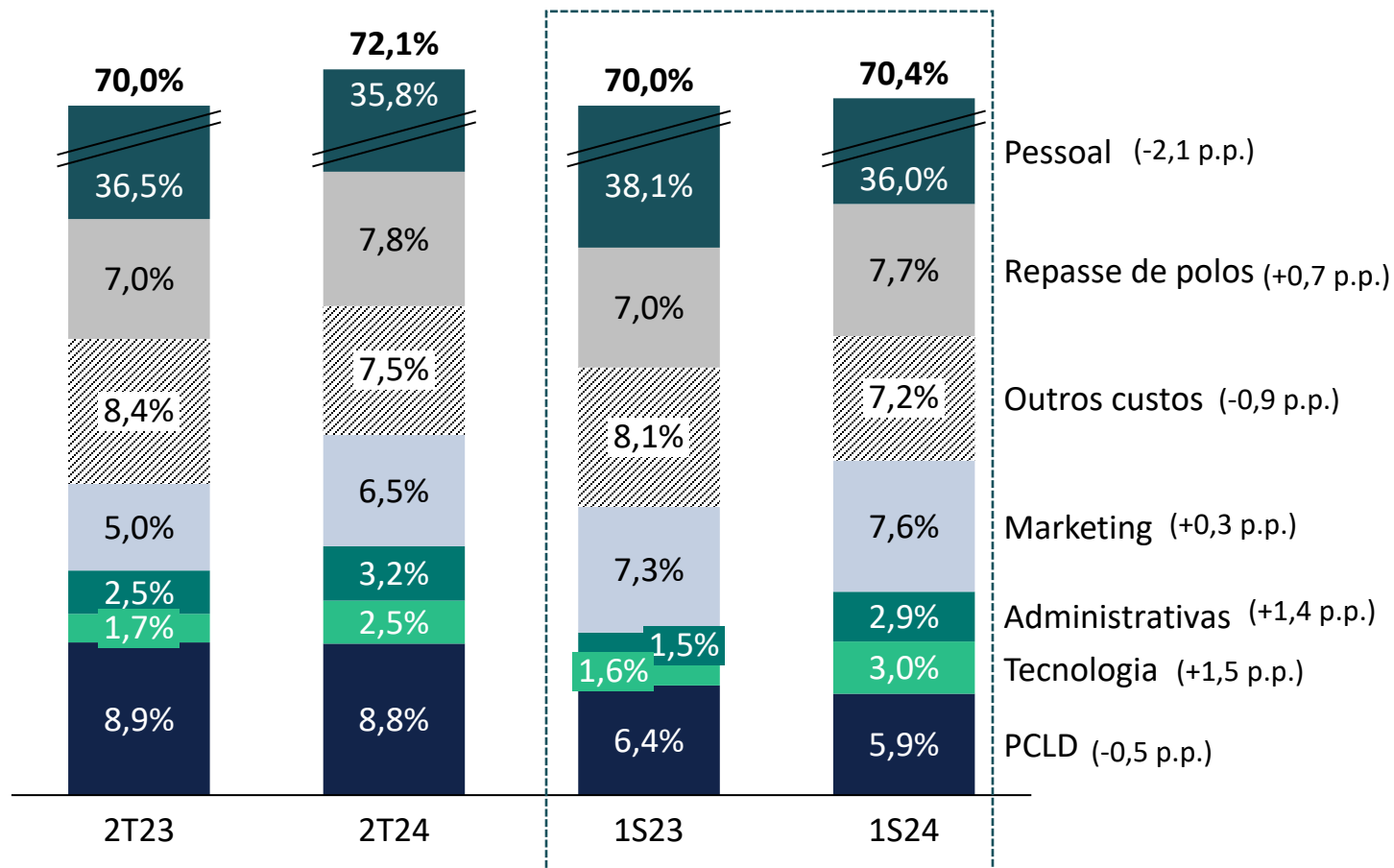


Crescimento de 2,1 p.p. no 2T24 e 0,4 p.p. no 1S24. Conforme mencionado anteriormente, desde o 3T23, a Companhia vem focando em projetos de tecnologia em duas frentes:

- i) proporcionar uma melhor experiência aos nossos estudantes e
- ii) buscar ganho de eficiência operacional com a automatização de processos.



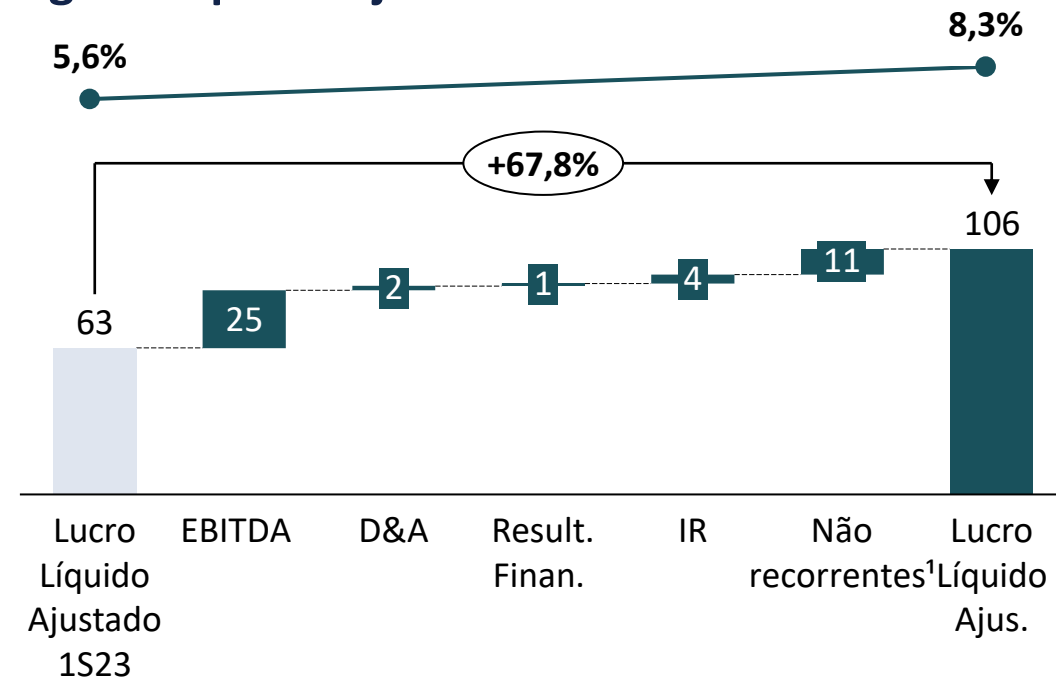
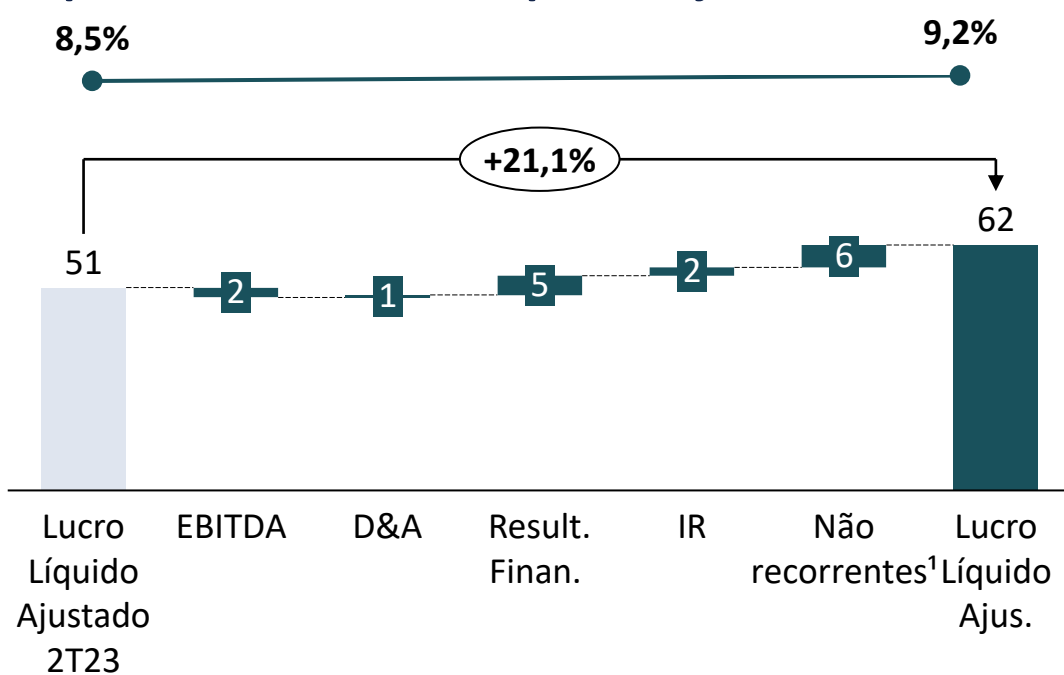
O processo de maturação desses projetos já começa a refletir em ganhos de eficiência em diversas frentes, conforme vemos no gráfico ao lado



* Excluídos os efeitos não recorrentes

LUCRO LÍQUIDO 2T24 & 1S24

Expansão no Lucro Líquido Ajustado e aumento na margem líquida ajustada



Lucro Líquido Ajustado atingiu R\$ 61,9 MM, + 21,1% vs. 2T23. O avanço do Lucro Líquido é fruto da expansão de receita e melhora do resultado financeiro no período.
 No 1S24, Lucro Líquido ajustado foi de R\$ 105,9 milhões, um crescimento de 67,8% vs. o mesmo período do ano anterior.

¹ Despesas não recorrentes: M&A/Projetos

CONTAS A RECEBER 2T24 (UDM)

Redução do Prazo Médio de Recebimento

R\$ milhões	2T24	2T23	%
Contas a receber bruto	630,6	606,5	4,0%
PCLD	(334,0)	(331,3)	0,8%
Contas a receber líquido	284,1	262,3	8,3%
Prazo médio recebimento UDM*	42	44	-2 dias

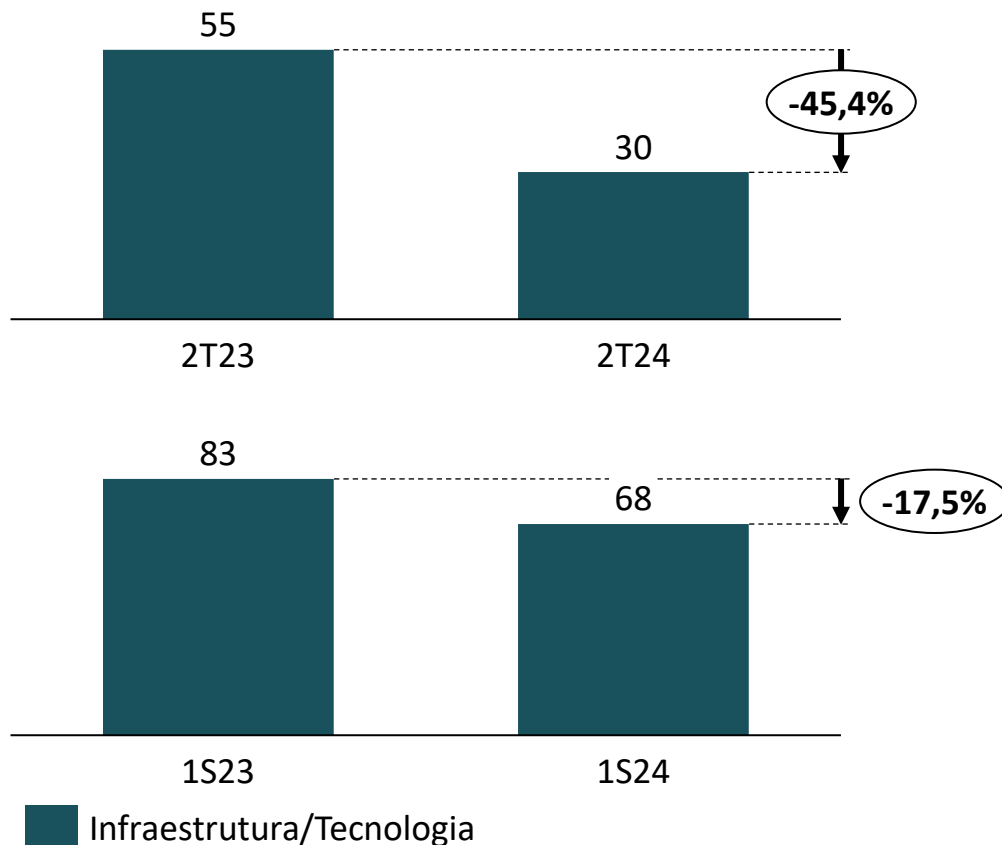
*PMR últimos 12 meses (UDM): Contas a Receber Líquido / Receita Líquida UDM * 360



O prazo médio de recebimento no 2T24 foi de 42 dias, uma queda de 2 dias vs. o mesmo período do ano anterior, como resultado dos investimentos realizados na frente de gestão de cobrança desde o segundo semestre de 2023.

INVESTIMENTOS* 2T24 & 1S24

Redução dos investimentos em infraestrutura; enfoque maior em tecnologia



Os investimentos no 2T24 foram de aproximadamente R\$ 29,9 milhões, uma queda de 45,4% vs. o 2T23.

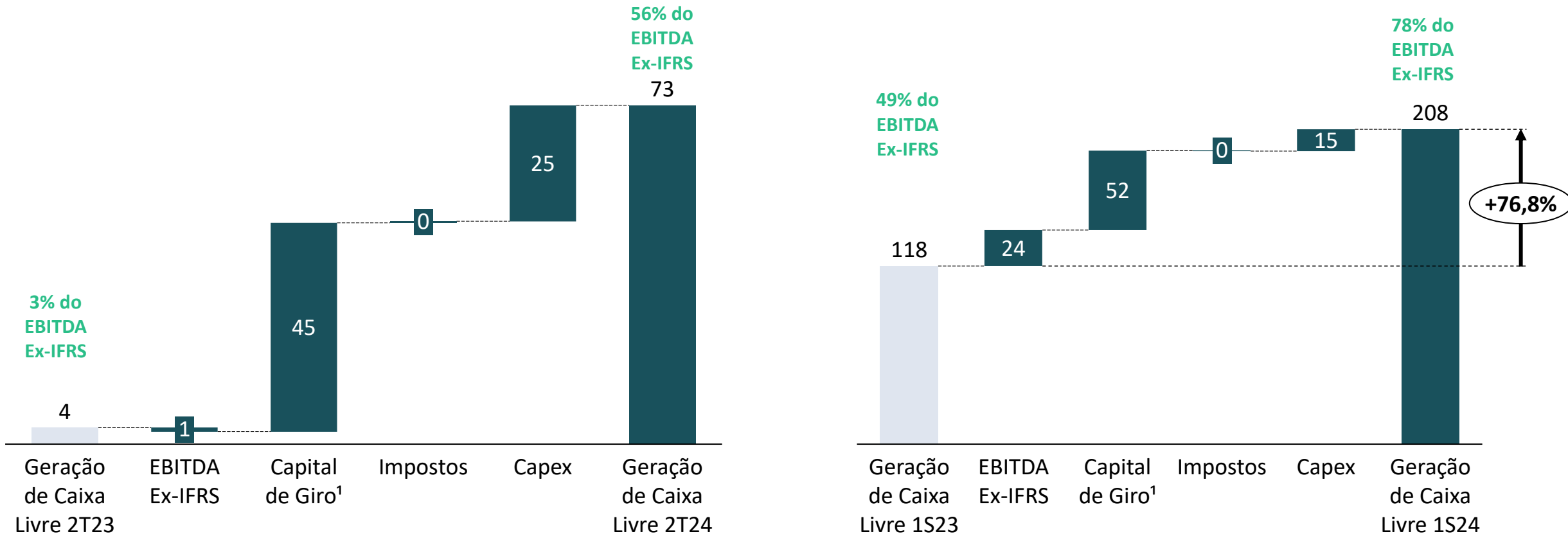


No semestre, os investimentos atingiram R\$ 68,2 milhões, uma redução de 17,5% vs. o mesmo período do ano anterior.

*Informação gerencial

GERAÇÃO DE CAIXA LIVRE 2T24 & 1S24

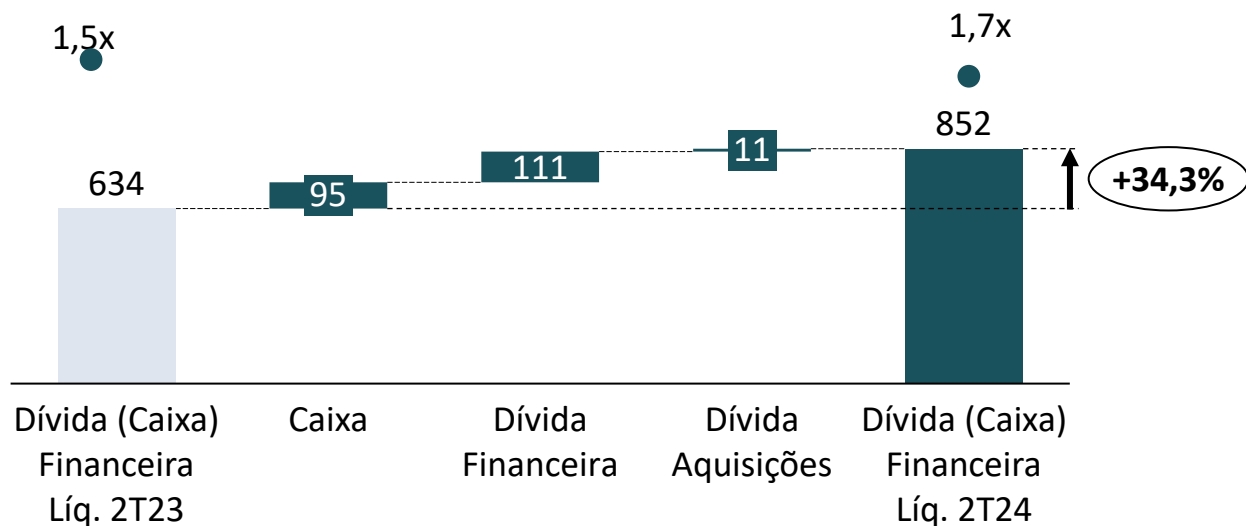
Forte geração de caixa livre no período



¹Capital de Giro: Ativo (Conta a receber, Tributos a recuperar e Outros créditos) e Passivo (Fornecedores, Obrigações com partes relacionadas, Obrigações trabalhistas, Obrigações tributárias, Adiantamento de clientes, Receita diferida, Outras contas a pagar)

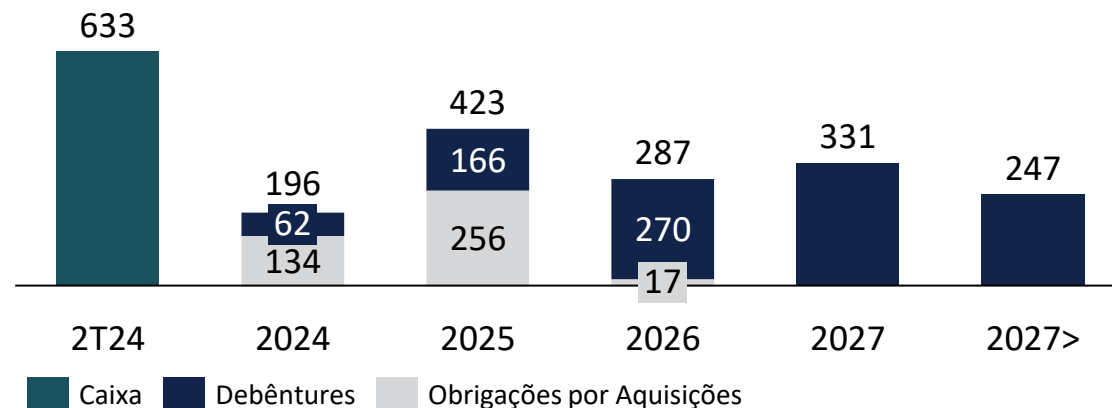
DÍVIDA (CAIXA LÍQUIDO)

Alavancagem controlada, apesar de desembolso para aquisição



★ **Dívida Líquida** (ex-passivo de arrendamento): aumento de 34,3% quando comparado ao mesmo trimestre do ano passado. A Dívida Líquida foi impactada, majoritariamente pelo desembolso de caixa para pagamento da aquisição da FAPI, no montante de R\$ 157,9 milhões e distribuição de R\$ 60 milhões de dividendos no final de 2023.

Cronograma de amortização do endividamento (R\$ MM)



★ Visando atingir uma posição de caixa saudável para a Companhia, concluímos no 2T24, as renegociações e captações de debêntures da SECID e ACEF nos montantes de R\$ 173 milhões e R\$ 300 milhões. Importante ressaltar que, em benefício de nossa sólida posição financeira, o custo médio da dívida (financeira + aquisições) ficou em de CDI + 1,04% a.a.

★ Cabe destacar que aproximadamente 58% vence a partir de 2026.



Contato Relações com Investidores

dri@cruzeirosul.edu.br

